**International Programs Directorate**
**Agri-food Development Branch**

**Direction des programmes internationaux**
**Direction générale du développement agro-alimentaire**

Agriculture
Canada

Canada

# MEXIQUE

ÉVALUATION DU MARCHÉ D'EXPORTATION
AGRO-ALIMENTAIRE

Décembre 1991

Direction des programmes internationaux
Ministère de l'Agriculture du Canada

# MEXIQUE

ÉVALUATION DU MARCHÉ D'EXPORTATION AGRO-ALIMENTAIRE, DÉCEMBRE 1991

Les rapports *Évaluation du marché d'exportation agro-alimentaire* sont publiés par la Direction des programmes internationaux de la Direction générale du développement agro-alimentaire, Agriculture Canada.

*Objective*

Fournir à temps de l'information sur les marchés et une évaluation des possibilités d'exportation de produits agro-alimentaires qui soient pertinentes et à jour aux groupes clients, aux agents de liaison provinciaux et aux responsables fédéraux; et intégrer les priorités se dégageant des stratégies de développement du marché international mises de l'avant par l'industrie dans une perspective axée sur le pays.


*Auteur*

Daniel Vézina

*Comité de Révision*

Merritt Cluff
Jim Lohoar
Gordon Richardson
André Saulnier

*Coordinateur*

Paul-Arthur Huot
Services à la commercialisation internationale

*Analyse Commerciales*

Bruce Radburn
Bureau d'évaluation des marchés



Distribué par :
Agriculture Canada
Édifice C.D. Howe., 240 rue Sparks
Ottawa, Ontario, K1A 0C5
Tel: (613) 993-6671
Fax: (613) 995-0949
*Also available in English*



Agriculture Canada 1991

92-06477/

# MEXIQUE

## ÉVALUATION DU MARCHÉ D'EXPORTATION AGRO-ALIMENTAIRE

*TABLE DES MATIÈRES :*

**1. PROFIL DU MEXIQUE** . . . . . 1

1.1 Importance du Mexique . . . . . 1
1.2 Points forts et faibles de l'agriculture . . . . . 1
1.3 Politique agro-alimentaire . . . . . 2

**2. NÉGOCIATIONS DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)** . . . . . 4

**3. DÉBOUCHÉS À L'EXPORTATION** . . . . . 5

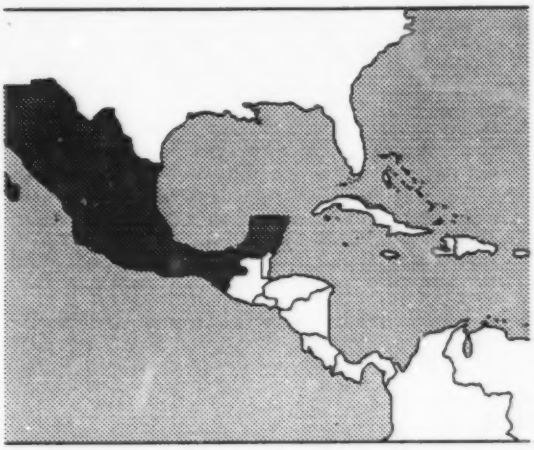
3.1 Contexte général . . . . . 5
3.2 Analyse du marché d'exportation agro-alimentaire . . . . . 5

3.21 PRODUITS LAITIERS . . . . . 6
3.22 PORC . . . . . 7
3.23 VIANDE BOVINE . . . . . 8
3.24 CÉRÉALES ET OLÉAGINEUX . . . . . 10
3.25 MATÉRIEL GÉNÉTIQUE PORCIN . . . . . 11
3.26 MATÉRIEL GÉNÉTIQUE DE BOVINS LAITIERS . . . . . 13
3.27 BOVINS DE BOUCHERIE DE REPRODUCTION . . . . . 14
3.28 LÉGUMINEUSES À GRAINES . . . . . 15
3.29 POMMES DE TERRE DE SEMENCE . . . . . 16
3.30 ALIMENTS TRANSFORMÉS ET BOISSONS . . . . . 18

**4. PERSONNES-RESSOURCES** . . . . . 20

# FICHE DESCRIPTIVE DU MEXIQUE

## INFORMATION DE BASE



| | |
|---|---|
| Nom officiel : | Rép. fédéral du Mexique |
| Superficie : | 1,958,201 km2 |
| Frontières : | É.-U., golf du Mexique Belize, Guatemala, Océan Pacifique |
| Population : | 85 Million (1990) |
| Capitale : | Mexico |
| Principales villes : | Monterrey, Guadalajara. |
| Éthnique : | Mestizo (55 %)<br>Indiens (29 %)<br>Européens (16 %) |
| Religion : | Catholique |
| Langue : | Espagnol |

## INDICATEURS ÉCONOMIQUES

| | |
|---|---|
| Dette extérieure : | 96 million $ (89) |
| P.I.B. par habitant : | 2 879 US $ (90) |
| Taux d'inflation : | 30 % (Déc.90) |
| Monnaie : | Pesos = $0.000383 CAN |
| Population agricole : | 31.15 % (89) |

Pourcentage du P.I.B. relatif à l'agriculture : 7.4% (89)

## SITUATION POLITIQUE

| | |
|---|---|
| Chef du gouvernement : | Carlos S. de Gortani |
| Ministre de l'Agriculture : | Carlos H. Gonzalez |
| Commerce international : | Jaime Serra Puche |
| Ambassadeur : | David Winfield |

## VUE D'ENSEMBLE DU COMMERCE AGRICOLE

| Importation agricole (89) (million $ US) | Monde | Canada (%) | Principale Fournisseur |
|---|---|---|---|
| Lait, crème en conserve : | 666 $ | 9.8 | É.-U |
| Maïs, non moulu : | 432 $ | 0.0 | É.-U |
| Autre céréales : | 322 $ | 0.8 | É.-U |
| Fève de soya : | 319 $ | 0.0 | É.-U |
| Sucre raffiné : | 144 $ | 0.1 | É.-U |
| Total des importations agricole | 3 837 $ | 130 $ | |

| Principales exportations agricoles du Canada vers le Mexique ($ '000 CAN) | 1989 | 1990 |
|---|---|---|
| Produits laitiers, oeufs et miel | 53.456 $ | 72.847 $ |
| Viandes et abats comestibles | 17.774 $ | 14.833 $ |
| Grains, non transformés | 5.171 $ | 9.080 $ |
| Animaux vivants | 10.241 $ | 8.845 $ |
| Légumes comestibles, racines/tubercules | 7.111 $ | 7.046 $ |
| Exportations agro-alimentaires | 157.756 $ | 116.061 $ |

Sources: Reuters, Universal Almanach, Statistiques Canada.
Bureau d'évaluation des marchés, Agriculture Canada (1-92).

# 1. PROFIL DU MEXIQUE

## 1.1 Importance du Mexique

Bien que seulement 1 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes de produits agro-alimentaires soit acheminé vers le Mexique, ce dernier joue un rôle important dans le commerce et l'agriculture de l'Amérique du Nord. En effet, l'ensemble des importations mexicaines de produits agricoles s'est chiffré à 3,8 milliards de dollars américains en 1989, soit une hausse de 28 p. 100 depuis 1988. Comme le fardeau de sa dette est passé de 57 p. 100 de son produit intérieur brut en 1988 à 40 p. 100 en 1990, la capacité d'importer du Mexique s'accroît. Ce pays constitue le deuxième marché agro-alimentaire du Canada en Amérique latine après le Brésil. Autre fait à considérer, la population du Mexique représente trois fois celle du Canada et augmente à un rythme de 2,1 p. 100 par année.

En 1989, le Canada détenait 3,5 p. 100 157,6 millions[1] du marché mexicain des importations agro-alimentaires, dominé par les É.-U. La même année, ces derniers fournissaient 74 p. 100 des importations du Mexique dont les trois quarts en fève soya et en maïs. En 1990, les exportations canadiennes ont chuté à 115,6 millions de dollars, en raison principalement du fait que nos exportations de canola vers le Mexique sont tombées à zéro de 59,3 millions qu'elles étaient. Le marché du canola s'est évanoui lorsque le Mexique a choisi le colza (FTAE) meilleur marché qu'offre la Pologne. Toutefois, si l'on exclut le canola, les exportations de produits agro-alimentaires vers le Mexique se sont accrues en réalité de 13 p. 100.

En 1990, les produits agro-alimentaires mexicains exportés vers le Canada atteignaient 175,5 millions de dollars. Il s'agissait surtout de fruits, de légumes et de café. En 1990, la balance du commerce agricole du Canada avec le Mexique a été déficitaire. Au cours des années 1980, le total des exportations mexicaines de produits agricoles vers le Canada a varié de 15 à 40 p. 100 des exportations agro-alimentaires du Canada vers le Mexique, s'établissant en moyenne à 25 p. 100. Le café constitue le principal produit agricole mexicain exporté vers les É.-U.

## 1.2 Points forts et faibles de l'agriculture

Le secteur agricole du Mexique compte pour 9 p. 100 de son PNB, mais son importance relative diminue avec la croissance de l'économie. L'agriculture reste tout de même un secteur important, étant donné qu'environ un tiers de la population travaille et habite toujours dans les régions rurales.

Les points les plus forts de l'agriculture mexicaine sont, probablement, son territoire agricole (197 millions d'hectares, dont des terres en pâturage et en culture) et la diversité de son climat. Tandis que les régions du Nord sont consacrées à la production de blé, de sorgho, de coton et de légumes, celles du Sud, jouissant d'un climat plus tropical, sont vouées à la canne à sucre et aux cultures de grandes plantations. Toutefois, l'eau reste le principal facteur limitatif de l'expansion agricole au Mexique, suivie par le régime archaïque de propriété des terres. La superficie consacrée aux cultures annuelles n'est que de 23 millions d'hectares dont 70 p. 100 sont ensemencés en céréales et en oléagineux. La majeure partie des activités agricoles mexicaines est concentrée dans les régions du Nord-Est, du Centre et du Pacifique. Bien que le Sud dispose de plus grandes quantités d'eau, il est sous-développé. Si plus d'efforts étaient

---

[1] Sauf indication contraire, les valeurs en dollars sont exprimé en devise canadienne.

consacrés au Sud, le Mexique serait dans une meilleure position pour approvisionner les principaux marchés nord-américains d'importation de produits traditionnels provenant de cultures de plantations.

Dernièrement, le Mexique a connu quatre saisons de sécheresse qui ont entraîné une chute sous la moyenne de la production de céréales, d'oléagineux et de légumineuses à graines, notamment du maïs, du blé, du riz, de la fève soya et des haricots secs. Toutefois, avec des conditions climatiques plus normales, on devrait s'attendre à une augmentation de la production végétale. Le secteur du bétail, dont les activités s'exercent principalement au centre et au nord du Mexique, a connu des difficultés en raison des mauvaises conditions économiques, de la réglementation des prix de détail, de la concurrence exercée par les É.-U. et de l'inefficacité du réseau de commercialisation. En 1988-1989, une épidémie de choléra porcin a entravé le développement du secteur du porc. Il existe un commerce bilatéral intense de bétail entre le Mexique et les É.-U, le premier exportant des bovins d'engraissement chez son voisin du Nord et important des bovins de boucherie de reproduction.

### 1.3 Politique agro-alimentaire

Les responsables mexicains chargés de la politique alimentaire sont confrontés à plusieurs graves difficultés. Certains campesinos (petits fermiers) croient encore qu'ils ont droit à un lopin de terre, même si les deux derniers présidents leur ont dit qu'il n'y avait plus de terres productives à distribuer. Le système ejidal actuel ne produit pas assez de denrées pour alimenter l'ejidatario, pas plus qu'il ne peut satisfaire de façon appréciable aux besoins alimentaires nationaux. Les raisons de cet état de fait sont l'inefficacité de la production, attribuable à la petite taille des «ejidos», l'insuffisance des crédits agricoles, l'incertitude entourant la propriété des terres, l'absence d'un système de vulgarisation efficace et les prix garantis qui, souvent, ne couvrent pas les coûts de production. Par ailleurs, les grands fermiers privés, bien que possédant moins de 20 p. 100 des terres agricoles, engendrent environ 80 p. 100 de la production totale. Autre problème qui alimente ce dilemme, la collectivisation des lots existants, qui si elle se justifie sur le plan économique s'oppose à la croyance que les campesinos placent dans le slogan révolutionnaire «Tierra y Libertad» (Terre et liberté). Finalement, les décideurs doivent mettre sur les plateaux d'une balance, d'une part, la quantité de ressources à consacrer à la production de cultures d'exportation qui rapporteront des devises, et d'autre part, la recherche d'une plus grande autonomie nationale en matière de production alimentaire. On constate une tendance apparente en faveur de l'augmentation des ressources privées (non publiques) consacrées à la production de cultures de haute valeur, comme les légumes frais et transformés, le café, etc., afin de gagner les devises nécessaires à l'achat à l'étranger de produits devant combler les carences de la production nationale de céréales et d'oléagineux.

Vu l'écart grandissant entre la croissance démographique et l'augmentation de la production agro-alimentaire, le gouvernement du Mexique a placé l'agriculture en tête de sa liste de priorités. Depuis les années trente, le gouvernement mexicain a été engagé dans toutes les étapes du circuit alimentaire du pays. Par l'entremise de CONASUPO, l'organisme national chargé de l'alimentation, il a octroyé d'importantes subventions pour les facteurs de production et a garanti des prix et des marchés. Afin d'élaborer et de mettre en oeuvre un programme d'action complet en agriculture, le président Salinas a nommé Carlos Hank Gonzales au poste de secrétaire à l'Agriculture. L'instauration de nouvelles politiques sur la propriété des terres et les associations de campesinos, l'établissement de prix axés davantage sur le marché, la réduction des tarifs douaniers et l'élimination des permis d'importation sont les objectifs déclarés du programme de réforme agricole du Président Salinas.

Pour ce qui est des secteurs du lait et du bétail, le gouvernement a institué un cadre d'intervention pour tenter d'amalgamer les objectifs de production nationale aux outils d'action gouvernementaux (droits à l'importation, prix garantis et élimination des contrôles à l'exportation). Le gouvernement, de concert avec le secteur laitier, s'est fixé l'objectif stratégique de réduire les importations de lait en poudre écrémé (LPÉ) de 40 p. 100 d'ici à 1994. Avec des achats à l'étranger totalisant 465,0 millions de dollars américains en 1989, le Mexique occupe le premier rang mondial des importateurs de LPÉ. Cette politique est soutenue par des prix à la production garantis plus élevés pour le lait, par une augmentation des tarifs douaniers sur la PLÉ et par l'abolition des tarifs douaniers sur les importations de bovins laitiers.

Du côté des secteurs du porc et du boeuf, le gouvernement a élaboré une politique similaire qui vise à stimuler la production de viande en instaurant diverses politiques sur l'établissement des prix, l'augmentation des tarifs douaniers sur les importations de viandes au cours de l'étape de restructuration et enfin sur l'abolition des tarifs douaniers sur les sujets de reproduction. Simultanément, le ministère de l'Agriculture du Mexique est en train de privatiser un certain nombre de programmes régionaux d'amélioration du bétail en les transférant aux associations locales d'éleveurs.

Lorsque le Mexique a adhéré au GATT en 1986, il a accepté de limiter la plupart de ses tarifs douaniers à 50 p. 100. Toutefois, il est allé de son propre chef au-delà de cette mesure en établissant le taux maximal appliqué à 20 p. 100. De plus, il a aussi convenu de réduire au minimum le nombre de produits nécessitant un permis d'importation, faisant ainsi passer ce nombre de plusieurs centaines à seulement quelques douzaines. Par le passé, le manque de méthode dans l'attribution de ces permis a nui au commerce et a constitué la pierre angulaire de la stratégie de remplacement des importations du Mexique. En raison des pressions exercées par la population sur les pouvoirs, certains tarifs douaniers sur les importations ont récemment été portés à plus de 20 p. 100 afin de protéger certains secteurs nationaux. Cette décision est autorisée par le GATT pendant une période de mise en oeuvre de cinq ans.

À la suite de la décision gouvernementale de réglementer et de privatiser autant de services publics possibles, le rôle de CONASUPO dans l'importation de produits agro-alimentaires a été réduit. Par exemple, ses activités de transformation des céréales et des oléagineux, qui satisfaisaient à 25 p. 100 de la demande intérieure, ont été privatisées. Du côté des produits primaires (contrôle des prix garantis, achats intérieurs et extérieurs), son mandat est maintenant limité aux denrées de base (maïs, blé, riz, haricots secs et lait en poudre écrémé). CONASUPO doit s'assurer d'abord d'écouler la production nationale avant de recourir à l'importation.

La diversification des sources d'approvisionnements alimentaires à l'étranger constitue aussi l'un des objectifs de la politique commerciale. Au cours de la dernière année, le marché mexicain s'est ouvert aux produits de grande qualité, notamment le boeuf et le porc, la volaille, les produits laitiers, les légumes et les fruits de premier choix, les provendes et les boissons alcoolisées.

## 2. NÉGOCIATIONS DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

Le Canada, le Mexique et les Etats-Unis ont commencé des négociations officielles en 1990 pour conclure un accord de libre échange. Le Canada prend part aux négociations pour trois principales raisons :

- Il doit protéger ses intérêts et profiter des avantages découlant de la libéralisation du commerce;

- Il cherche à accroître l'accès à ce marché naissant de 85 millions d'habitants qui pourrait passer à 100 millions d'ici à l'an 2 000;

- Les économies canadienne et mexicaine sont complémentaires dans un certain nombre de secteurs, et il importe que les conditions d'accès dont jouit le Canada soient aussi bonnes que celles qui sont consenties aux É.-U.

Bien que les négociations aient progressé repidement, la tenue d'élections américaines en novembre 1993 peut affecter la durée de ces dernières. Étant donné que le secteur agro-alimentaire canadien repose en très grande partie sur les exportations représentant 20p. 100 des ventes d'aliments au Canada, il devient primordial pour notre pays de s'assurer un accès aux marchés en expansion ou aux nouveaux marchés. Pour plusieurs produits le Mexique offre de plus grandes possibilités d'exportation. Ce sont les céréales, les légumineuses à graines (les lentilles et les haricots colorés), les graines de l'alpiste des Canaries, les sujets de reproduction (porcs, bovins laitiers et de boucherie), les pommes de terre de semence, le porc, les abats comestibles et les aliments transformés. Quelques uns de ces produits entrent déjà au Mexique en franchise.

Au cours des périodes importantes de commercialisation, nombre de produits agricoles mexicains font concurrence à des produits identiques provenant du sud des États-Unis. En revanche, les échanges de produits agricoles entre le Canada et le Mexique se complètent en général. Le Canada manque de légumes et de fruits frais de l'extérieur neuf mois par année, tandis que le Mexique a besoin des céréales, des oléagineux ainsi que de la poudre de lait écrémé du Canada. Près de 75 p. 100 des importations de produits agricoles provenant du Mexique (82,1 millions de dollars sur 110 millions en 1989) entrent déjà en franchise au Canada en vertu des dispositions tarifaires issues des Négociations commerciales multilatérales, ou du tarif de préférence général. Environ 90 p. 100 des exportations canadiennes acheminées vers le Mexique y entrent actuellement en franchise.

Les secteurs de l'agriculture américaine qui prévoient s'accaparer la plus grande partie des avantages découlant de l'ALÉNA sont le lait, le bétail et la volaille, les fruits d'arbres à feuilles caduques, les provendes et les oléagineux. Par contre, la compétition provenant des productions mexicaines sera plus grande pour les conserves de tomate, les légumes congelés (brocoli et chou-fleur), les asperges, les fraises ainsi que les fleurs fraîchement coupées provenant du Canada et des États-Unis.

## 3. DÉBOUCHÉS À L'EXPORTATION

### 3.1 Contexte général

Pour diverses raisons, le Mexique offre de vastes perspectives de ventes intéressantes pour les Canadiens à condition qu'un certain nombre de contraintes commerciales soient surmontées. En général, les perspectives optimistes sur l'avenir des produits canadiens sur le marché mexicain s'expliquent par ce qui suit :

- Le Canada produit, en surplus, des aliments qui sont rares et très recherchés sur le marché mexicain

- Comparativement à nos autres partenaires commerciaux (à l'exception des É.-U.), la proximité du marché mexicain, sur le plan géographique, nous confère un avantage.

- Récemment, le gouvernement mexicain a adopté des mesures concrètes pour donner au secteur privé un plus grand contrôle de ses affaires commerciales, tout en poursuivant simultanément la mise en oeuvre d'une politique de globalisation et de diversification des sources d'importation afin de réduire la dépendance du pays envers les produits américains.

- Au fur et à mesure que l'économie mexicaine s'améliore, le revenu par habitant croît, laissant ainsi aux consommateurs un plus grand revenu disponible qui leur permet d'augmenter et de diversifier davantage leurs achats d'aliments. Parallèlement, la population mexicaine progresse au rythme de 2,1 p. 100 par année.

Bien que les perspectives d'intensification des échanges commerciaux avec le Mexique soient excellentes, il faudra surmonter un certain nombre de difficultés pour réussir à s'implanter sur ce marché. Les principales difficultés sont les suivantes :

- Les É.-U. constituent depuis longtemps le principal pourvoyeur du Mexique en raison de sa plus large gamme de produits et des avantages au chapitre du transport;

- Le programme de crédits pour produits primaires du ministère de l'Agriculture des É.-U. offre des garanties de crédit s'élevant à 1,2 milliard de dollars aux acheteurs mexicains et en plus à des conditions plus attrayantes que celles du Programme d'assurance crédits à l'exportation de produits agricoles du Canada;

- En général, les fournisseurs canadiens ne font pas preuve d'un grand dynamisme sur ce marché.

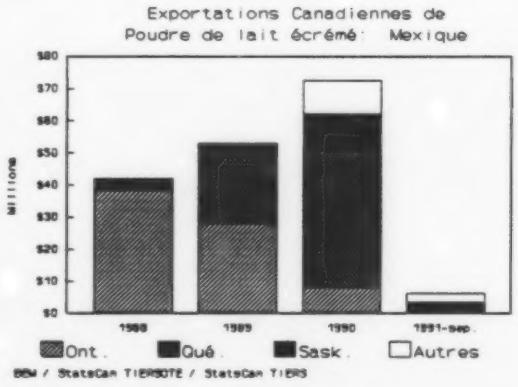
### 3.2 Analyse du marché d'exportation agro-alimentaire

Les débouchés à l'exportation vers le marché mexicain sont décrits et évalués pour les produits suivants : *produits laitier* : lait de poudre écrémé; VIANDE : *porc et boeuf*; *céréales et oléagineux* : canola; *matériel génétique* animal : *porcins, bovins de boucherie et bovins laitiers*; *légumineuses à graines* : haricots colorés, lentilles et pois; *pommes de terre* : semence and *aliments transformés et boissons.*

## 3.21 PRODUITS LAITIERS

### Croissance et taille du marché

Les produits laitiers, principalement la poudre de lait écrémé (PLÉ), sont les principaux produits agro-alimentaires importés par le Mexique. Les transactions sur ce marché d'importation ont dépassé 465 millions de dollars en 1989. Le Mexique a importé du Canada 45,4 millions et 63,1 millions de dollars de PLÉ en 1989 et 1990 respectivement. Cette poudre provenait du Québec (36 millions de dollars américains), de la Saskatchewan (10,2 millions), de l'Ontario (7 millions), de l'Alberta (6,7 millions) et du Manitoba (2,3 millions). À long terme, ce marché pourrait rétrécir si les pouvoirs mexicains continuent à pratiquer une politique visant à l'autonomie dans l'intérêt du secteur laitier national. À court terme, le marché de la PLÉ demeure vaste.




### Possibilités pour le Canada

L'objectif du Mexique, d'ici à 1994, est de remplacer 40 p. 100 des importations de PLÉ par la production locale. Même avec ces éventuelles réductions, il existe encore des possibilités d'élargir la part du marché d'importation de la PLÉ détenue par le Canada.

### Analyse de la concurrence

Le Mexique est le principal débouché de la poudre de lait du Canada même s'il a acheté moins de 10 p. 100 de ses importations totales de produits laitiers secs du Canada. Les États-Unis, la Nouvelle-Zélande, le Royaume-Uni et l'Irlande sont les autres grands fournisseurs dans ce marché. En avril 1991, les cours de la PLÉ étaient de 1 700 à 1 800 $ américains par tonne, en baisse par rapport aux 2 015 $ (F.O.B.) de l'an dernier. Bien qu'on s'attende à ce que les importations de lait diminuent de façon sensible d'ici à 1994, les pouvoirs mexicains prévoient importer 150 000 bêtes laitières au cours des quatre prochaines années.

### Contraintes

- Disponibilité et rentabilité de la PLÉ.

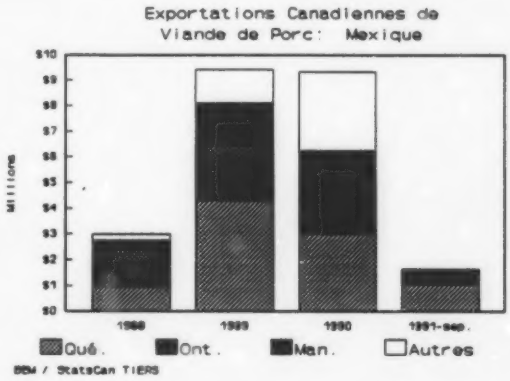
### Activités possibles

- Les ventes de PLÉ relèvent de la Commission canadienne du lait.

## 3.22 PORC

### Croissance et taille du marché

Les importations totales de porc du Mexique ont connu une progression spectaculaire en 1988-1989, créant ainsi un marché de 80 millions de dollars, qui s'est toutefois rétréci en 1990. Les livraisons du principal fournisseur, les É.-U. en l'occurrence, ont diminué de 50 p. 100. Les importations provenant du Canada ont augmenté pour s'établir à 8,1 millions de dollars américains, l'Ouest canadien en fournissant 43 p. 100 et l'Est, 57 p. 100. Presque toutes les transactions ont été effectuées au cours du premier semestre de 1990. Les chiffres préliminaires pour le mois de janvier 1991 indiquent 0,21 million de dollars.




### Possibilité pour le Canada

En 1989, le Canada fournissait environ 7,4 % des exportations mondiales de la viande porcine (fraîche, réfrigérée ou congelée) et détenait 7,8 % du marché d'importation mexicain. Le Mexique n'absorbait qu'un peu plus de 1 % du volume total des importations mondiales de viande porcine. Les États-Unis et le Japon sont les principaux débouchés de la viande exportée par le Canada suivi par le Mexique.

### Analyse de la concurrence

La demande de viande porcine au Mexique et la proximité de ce pays avec le Canada laisse entrevoir des possibilités intéressants. Pour protéger la production nationale de viande porcine, cependant, le Mexique a imposé un droit tarifaire de 20 p. 100 sur cette denrée. La concurrence actuelle que livrent les États-Unis (avec 15 millions de dollars de crédit de la CCC en 1991) et la plus grande concurrence du Danemark posent un défi aux exportateurs canadiens de viande porcine.

En 1989, les États-Unis alimentaient environ 71 p. 100 du marché d'importation de la viande porcine du Mexique et presque intégralement le marché de la viande porcine séchée, salée et fumée représentant une valeur supérieure. En 1990, les exportations de porcs américains vers le Mexique ont chuté de 50 p. 100. En 1991, des garanties de crédit d'une valeur de 15 millions de dollars américains ont été offertes par la CCC.

Par ailleurs, on s'attend à ce que le prix de la viande porcine américaine diminue en raison de la réduction de la demande du Japon.

Avec des prix plus faibles de sa viande de porc et l'augmentation de sa production, le Danemark pourrait aussi gêner le Canada sur ce marché. Le Danemark possède les marchés d'exportation de la viande de porc les plus diversifiés au monde. En 1989, les exportations du Danemark vers le Mexique dépassaient

tout juste légèrement la moitié de celles du Canada. La concurrence pourrait aussi venir d'autres pays de la CEE en raison de réductions de prix possibles.

**Contraintes**

- Le manque de connaissances des acheteurs mexicains sur la viande porcine du Canada et ses produits.

- La proximité du marché américain et le programme de crédits de la CCC du ministère américain de l'Agriculture qui facilitent les ventes au Mexique.

- Les prix élevés du produit canadien comparés aux prix internationaux.

**Activités possibles**

- La stratégie de commercialisation des produits agro-alimentaires de Canada Porc International.

- L'octroi par la SEE d'une assurance crédit à l'exportation agricole.

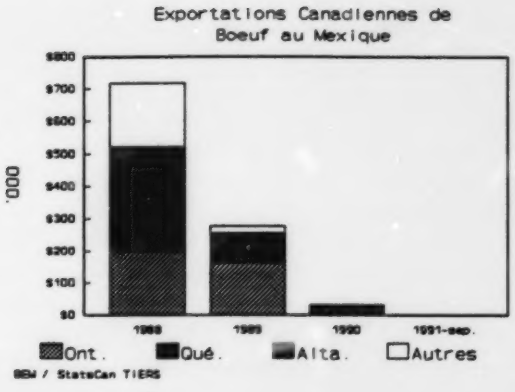
- Une mission d'information sur les marchés pour évaluer les besoins du secteur de l'hôtellerie et de la restauration ainsi que la tenue d'un colloque technique dans la ville de Mexico.

- La préparation de matériel de promotion en espagnol.

## 3.23 VIANDE BOVINE

**Croissance et taille du marché**

Pour la période s'étendant de 1988 à 1990, la moyenne des importations annuelles de viande bovine et d'abats comestibles par le Mexique s'est établie à 127 millions de dollars . Durant la même période, le volume de viande bovine importée s'est accrue de façon constante de 26 à 41.2 million de tonnes. Le volume d'abats comestibles s'est aussi accru de 41.9 à 120 million de tonnes durant cette période. La consommation est fortement tributaire du pouvoir d'achat. Les importations mexicaines de viande se sont traditionnellement ajoutées à la production locale pour satisfaire la demande domestique. Elles représentaient 3.5% de la demande totale au Mexique en 1990. La demande provient pour la plupart des états du Nord et d'un petit groupe de consommateurs bien nantis. Le cheptel bovin du pays a diminué à la suite de la sécheresse qui a sévi de 1987 à 1989, ce qui pourrait conduire à une hausse à court terme des importations de viande bovine. Toutefois, les importations de viande bovine du Canada par le Mexique ont baissé, leur valeur marchande rétrécissant de 717 000 $ en 1988 à 31 000 $ en 1990.




**Possibilités pour le Canada**

Le gouvernement mexicain a traditionnellement réglementé l'importation des produits du boeuf à l'aide de barrières à l'importation. Toutefois, avec la récente libéralisation, les barrières commerciales ont été levées et les tarifs à l'importation sont éliminés. La demande de boeuf de grande qualité, en particulier de boeuf désossé, demeure soutenue. Les possibilités de vente dépendent principalement de l'expansion du tourisme (550 000 Canadiens ont passé leurs vacances au Mexique en 1990), de la demande des consommateurs dont le revenu est élevé, de l'augmentation du pouvoir d'achat de la classe moyenne et de l'absence de droits tarifaires sur les importations. Les importations de boeufs se sont accrues avec la relance économique au Mexique supportant ainsi la perception que les coupes de boeuf américain sont des items de luxe.

**Analyse de la concurrence**

Au cours des cinq dernières années (1985-1989), les importations de viande bovine par les États-Unis, le Canada et le Mexique ont totalisé un peu plus de 6,2 milliards de dollars américains. De ce volume, 20 p. 100 provenait du commerce intérieur, 33 p. 100 de l'Australie, 32 p. 100 de la Nouvelle-Zélande et le reste de 15 p. 100 de divers pays d'Europe et d'Amérique centrale. Les États-Unis sont de loin le premier fournisseur du Mexique avec 91% du marché de la viande de boeuf et 99% de celui des abats comestibles.

La part canadienne du marché d'exportation vers le Mexique est limitée puisque seulement 31 000 $ ou 18 000 $ kg de boeuf ont été expédiés en 1990 et environ 2 $ million (ou 1 408 tonnes) d'abats comestibles. Ces derniers continueront de représenter une bonne possibilité d'exportation à cause de la forte demande mexicaine pour ces produits et des prix canadiens compétitifs pour les abats comestibles. Le boeuf canadien n'est pas compétitif à ce moment au Mexique. Les plus grands acheteurs de coupes américaines (environ 80% du marché) continuent d'être les hôtels et restaurants. Les exportateurs canadiens devrait considérer la possibilité d'expédier soit des carcasses ou des coupes de premier choix pour répondre aux exigences mexicaines. Les mexicains préfèrent des coupes plus maigre et sans os.

**Contraintes**

- La capacité du Canada à soutenir efficacement, à long terme, la concurrence des États-Unis, de l'Australie et du Nicaragua sur le marché mexicain.

**Activités possibles**

- Conserver la part du marché mexicain d'importation d'abats comestibles.

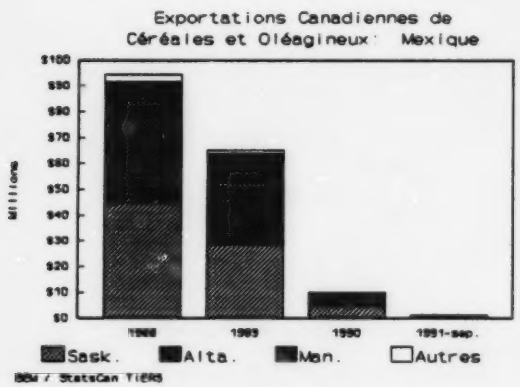
- Explorer le marché de viande bovine de grande qualité.

## 3.24 CÉRÉALES ET OLÉAGINEUX

### Croissance et taille du marché

Les céréales et les oléagineux ont tous deux représenté environ 21 p. 100 des importations totales de produits agricoles du Mexique au cours des dernières années. Pour 1991, on prévoit une récolte plus abondante que celles de 1988, 1989 et 1990 (années de sécheresse). Les importations de céréales devraient être sensiblement les mêmes que celles de l'année dernière.

Le Mexique importe de grandes quantités de céréales et d'oléagineux principalement des É.-U. Leur valeur marchande a varié de 652 millions de dollars américains en 1986 à un sommet de 1,6 milliard en 1989. Le principal oléagineux importé par le Mexique est la fève soya américaine, même si le Canada lui a vendu entre 14 et 74 millions de dollars américains en canola et en lin (faible quantité). Les ventes d'oléagineux au Mexique ont diminué considérablement en raison des bas prix offerts par les concurrents. La principale céréale importée par le Mexique est le maïs, même si le Canada a exporté durant les deux dernières années entre 3 et 34 millions de dollars d'orge brassicole et fourragère, de blé et d'autres céréales. Ces exportations résultent du fait que les conditions concernant la livraison, les prix et le crédit étaient en faveur du Canada au moment de la négociation des ventes.




### Possibilités pour le Canada

Le maïs et la fève soya sont deux des principaux produits agricoles importés par le Mexique. Le Canada ne fait pas directement concurrence aux exportateurs de ces denrées, mais satisfait plutôt à plusieurs autres besoins en matière d'importations de céréales et d'oléagineux. Le Canada est confronté à une concurrence accrue de la part de pays européens sur certains de ces marchés plus restreints mais prometteurs.

### Analyse de la concurrence

La tenue du Canada sur le marché des céréales continue à être entravée par les exportations de blé et de sorgho américains subventionnées par le programme de subventions aux exportations (EEP) et par le Commodity Credit Program (CCC). Toutefois, les meuniers mexicains préfèrent le blé canadien en raison de sa qualité supérieure.

Dernièrement, les producteurs mexicains de maïs ont demandé que le maïs et les haricots secs soient exclus de l'ALÉNA étant donné le manque d'infrastructure sur le plan de la production nationale. Actuellement, on juge le maïs importé cher et de qualité inférieure. Le maïs et les haricots secs sont les deux seules cultures bénéficiant encore de prix garantis par le gouvernement du Mexique. À ce qu'il paraît, 70 p. 100 de l'ensemble des fermiers du Mexique produisent du maïs en plus ou moins grande quantité.

Le Canada a perdu sa part du marché grandissant des oléagineux et de l'huile végétale du Mexique aux mains de la Pologne dont les exportations de colza FTAE coûtaient, par tonne, jusqu'à 40 $ US de moins que le colza canadien. Le colza fortement subventionné de la Communauté écomique (CEE) européenne peut aussi infléchir le marché.

CONASUPO a accepté d'acheter 200 000 tonnes de blé canadien au cours de l'été de 1991.

**Contraintes**

- Manque d'information sur les autres produits céréaliers canadien (exemple, seigle pour alimentation animale).

- Concurrence déloyale sur les marchés internationaux des céréales et oléagineux. (par ex., les exportations fortement subventionnées de colza FTAE d'Europe. On estime que les subventions annuelles de la CÉE aux oléagineux équivalent aux exportations annuelles totales de produits agricoles par le Canada.

- La domination du maïs et de la fève soya des É.-U. sur les marchés des céréales et des oléagineux, attribuable au EEP et au programme de la CCC.

**Activités possibles**

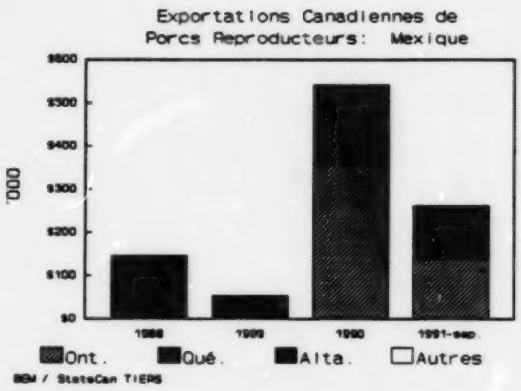
- La Commission canadienne du blé continuera à resserrer ses liens avec les meuniers mexicains privés.

- Pour conserver sa place sur le marché mexicain des oléagineux, le Conseil du canola du Canada ainsi que la Direction de la commercialisation des céréales ont planifié un certain nombre d'activités comprenant, entre autres, des consultations auprès du secteur, des échanges de technologies et autres.

## 3.25 MATÉRIEL GÉNÉTIQUE PORCIN

**Croissance et taille du marché**

En 1990, le Mexique a importé au total près de 8 millions de dollars de porcins de reproduction. Avec un effectif de 17 millions de sujets, le cheptel porcin du Mexique se classe deuxième en Amérique latine après le Brésil qui compte 33 millions de sujets. Les exportations de porcins de race par le Canada ont atteint une valeur marchande de 541 687 $ en 1990 alors que les exportations de sujets hybrides rapportaient 701 764 $. Les exportations de porcs du Canada vers le Mexique ont fait un bond de 145 000 $ en 1988 à 1,25 million en 1990. Au début de 1991, le Canada a exporté environ 3 000 porcins de race et hybrides par mois.




**Possibilités pour le Canada**

Les pouvoirs mexicains ont décidé de protéger la production porcine de leur pays contre les importations à bas prix, en imposant un droit tarifaire de 20 p. 100 sur la viande de porc. Cette mesure, associée à un droit nul sur les porcins de reproduction et à un prix raisonnable du soya, ont donné lieu à une expansion rapide du secteur porcin du Mexique. Ce pays est considéré comme un marché prometteur pour les sujets de race et hybrides. On s'attend à ce qu'en 1990 les exportations de sujets de reproduction canadiens atteignent plus de 16 p. 100 des importations totales du Mexique, alors qu'elles ne constituaient que 5 p. 100 en 1987. En 1989, le Canada a exporté au total 100 bêtes de reproduction vers le Mexique.

**Analyse de la concurrence**

En raison de la grande qualité du matériel génétique des porcs du Canada, bon nombre d'acheteurs mexicains délaissent les États-Unis et achètent le matériel génétique au Canada pour conserver leur position concurrentielle. Le secteur est déterminé à veiller à ce que seul du matériel de qualité soit livré au marché mexicain. Les États-Unis demeurent le principal concurrent en raison de leurs incitations financières et de leur proximité géographique.

**Contraintes**

- Il faut un plus grand engagement du Canada envers ce marché.
- Le nombre d'exportateurs de porcins au Canada est restreint.

**Activités possibles**

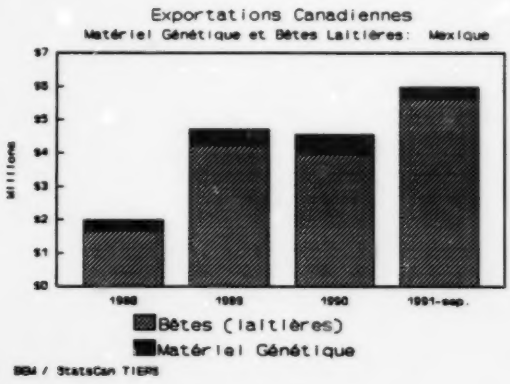
- L'envoi au Mexique d'une mission technique constituée de représentants du secteur porcin du Canada et d'experts-techniques dans les domaines de l'hygiène, de la nutrition et de la génétique.
- L'engagement d'un spécialiste du secteur porcin du Canada pour travailler en relation étroite avec le Secrétariat à l'Agriculture et aux Ressources hydrauliques du Mexique à l'élaboration d'un programme de développement du secteur du porc.

## 3.26 MATÉRIEL GÉNÉTIQUE DE BOVINS LAITIERS

### Croissance et taille du marché

En 1990, les importations de matériel de reproduction de bovins laitiers du Canada (sujets vivants, sperme et embryons) ont totalisé environ 4,8 millions de dollars, marquant ainsi une légère baisse par rapport aux 5,2 millions de 1989. Au cours de la dernière décennie, les exportations par le Canada au Mexique se sont chiffrées en moyenne à 7 500 sujets par année. En 1990, les importations mexicaines de sujets de race de toutes provenances ont été limitées à 654 bêtes d'une valeur marchande d'environ 4 millions de dollars.

En 1990, les importations de bovins de race par le Mexique ont atteint 247 369 bêtes, au coût d'environ 15 millions de dollars, alors que les importations totales de bovins laitiers se chiffraient à 91 215 sujets, négociés à 60 millions de dollars.




### Possibilités pour le Canada

Les pouvoirs mexicains prévoient importer 150-000 bêtes laitières au cours des quatre prochaines années dont la plupart viendront probablement des États-Unis. Les exportations canadiennes de sperme de bovins laitiers ont progressé de 423 282 $ en 1989 à 507 097 $ en 1990. Puisque le Mexique prévoit réduire ses importations de PLÉ de 5 p. 100 par année et que le Canada en exporte au total pour près de 50 millions de dollars, le manque à gagner annuel pour ce dernier serait de 2,5 millions de dollars. Si le Mexique veut éviter que cette partie de ses besoins en produits laitiers ne soit pas satisfaite, il devrait augmenter ses importations de bovins laitiers et de sperme. Si le nombre de bovins laitiers vivants exportés par le Canada devait revenir au chiffre de 7 500 sujets par année, cela représenterait une part de 1 p. 100 des importations que prévoit effectuer le gouvernement mexicain au cours des quatre prochaines années.

### Analyse de la concurrence

Actuellement, les États-Unis dominent le marché international de bovins laitiers vivants et de matériel génétique, comme ils dominent le commerce avec le Mexique en détenant plus de 90 p. 100 de ce marché d'importation. Ils appliquent des programmes de commercialisation dynamiques, étayés par une multitude de programmes de développement des marchés des États et du fédéral. Le cheptel laitier des États-Unis est près de 7 fois plus peuplé que celui du Canada. D'une façon générale, les vaches américaines sont génétiquement supérieures en termes de production laitière, alors que les bêtes canadiennes sont mieux dotées pour ce qui est de la plupart des caractères de conformation. Les philosophies de la sélection diffèrent au Canada et aux États-Unis; ainsi, les vaches canadiennes ont plusieurs lactations sur une plus longue période que les vaches américaines qui donnent plus de lait sur une période plus courte.

**Contraintes**

- Les acheteurs mexicains non traditionnels ne connaissent pas les caractéristiques génétiques des bêtes canadiennes.
- La proximité du Mexique par rapport au marché américain, la disponibilité de crédit compétitif.
- Les prix des produits canadiens.

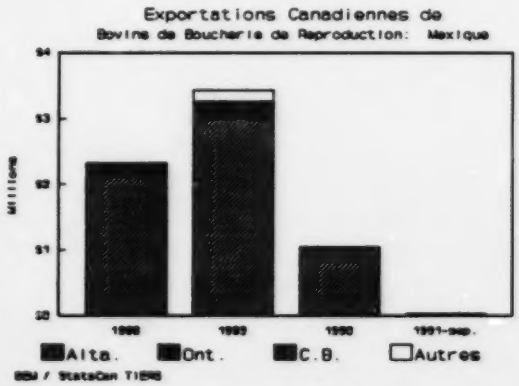
**Activités possibles**

- Stratégie de commercialisation du matériel génétique de bovins laitiers.
- Préparation de matériel de promotion en espagnol.
- Séminaires techniques combinés à des foires commerciales et congrès nationaux.

## 3.27 BOVINS DE BOUCHERIE DE REPRODUCTION

**Croissance et taille du marché**

En 1989, le Mexique a importé des bovins de boucherie du Canada d'une valeur marchande de 82 millions de dollars américains, dont 2,8 millions en sujets de reproduction. L'Alberta, principal pourvoyeur de ce marché, assoit ses échanges sur une relation bien établie entre les ranchers et les associations d'éleveurs albertains et mexicains. Le commerce est stimulé par le prix avantageux que les ranchers mexicains obtiennent pour les bovins d'engrais, de types européens, sur les marchés du sud des États-Unis. Les ranchers mexicains continuent à importer les races Simmental, Limousin et autres afin d'améliorer la base génétique de leurs propres bovins. Le Mexique n'impose actuellement aucun droit à l'importation des bêtes bouchères de reproduction.




**Possibilités pour le Canada**

La politique mexicaine visant à privilégier l'autonomie en viande bovine et ultérieurement à exporter cette viande vers d'autres pays est de bon augure pour les exportations par le Canada de bêtes bouchères de reproduction, de types européens.

Lorsque les ranchers mexicains auront terminé la conversion du matériel génétique de leurs bovins de boucherie, la demande reculera probablement à partir de 1992 ou de 1993.

**Analyse de la concurrence**

Bien que les États-Unis soient le principal pourvoyeur de sujets de reproduction au Mexique, l'Alberta s'est maintenue dans une position avantageuse sur ce marché grâce à ses sujets de meilleure qualité et à des efforts concertés pour mieux satisfaire aux besoins du marché mexicain que ses concurrents. La demande de ce type de sujets supérieurs dépasse fréquemment l'offre sauf dans le cas des Hereford.

**Contraintes**

- La capacité du Canada à fournir des crédits bon marché semblables à ceux du programme de crédit de la CCC du ministère américain de l'Agriculture.

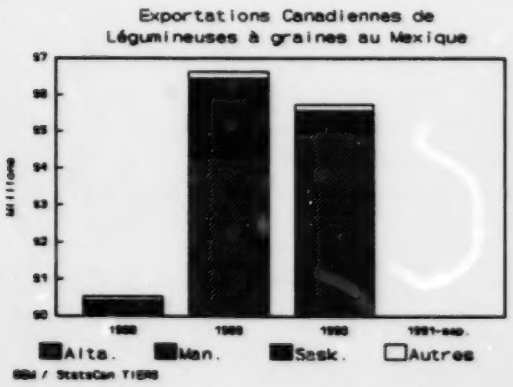
**Activités possibles**

- Aider les exportateurs et tenter d'intégrer leurs activités dans une stratégie de commercialisation de races bouchères.

## 3.28 LÉGUMINEUSES À GRAINES

**Croissance et taille du marché**

Le Mexique est un des premiers consommateurs de haricots secs comestibles au monde, avec une demande annuelle d'environ 1,0 million de tonnes. Ces cinq dernières années, les importations de légumineuses à graines par le Mexique se sont chiffrées en moyenne à 48,6 millions de dollars par année. La part détenue par le Canada sur ce marché a augmenté. En 1990, les importations de légumineuses à graines du Canada par le Mexique se sont établies à 10,7 millions de dollars américains, en hausse par rapport aux 5,3 millions de 1989. Le Mexique a importé près de 7,1 millions de dollars de haricots secs de l'Alberta. La consommation de haricots secs est de beaucoup supérieure à celle de l'an dernier, et cette tendance devrait se maintenir en 1991. La taille du marché d'importation fluctue largement (voir les chiffres de 1988 et 1989) selon le rendement de la production nationale.




**Possibilités pour le Canada**

Aucun droit tarifaire n'est imposé sur les haricots secs, mais un permis d'importation est exigé, alors qu'un droit tarifaire de 10 p. 100 est imposé sur les petits haricots rouges et aucun permis n'est nécessaire. Le temps ayant des effets imprévisibles sur la production du Mexique, l'ampleur du marché d'importation est difficile à déterminer. Les pouvoirs mexicains ne s'attendent pas à importer de haricots secs au cours de la campagne de 1991-1992. Cette information vient d'une source du ministère américain de l'Agriculture.

**Analyse de la concurrence**

Les récentes hausses des prix nationaux ont incité les négociants mexicains à rechercher des importations moins coûteuses. Pour réduire les coûts d'expédition, les négociants qui se trouvent près de la frontière américaine importeront des États-Unis plutôt que d'effectuer leurs achats dans d'autres régions du Mexique. Les haricots secs et le maïs sont les seules cultures qui profitent des prix garantis par le gouvernement mexicain. En 1989, le Canada détenait 7,8 p. 100 du marché mondial d'exportation de légumineuses sèches à graines. Aujourd'hui, le gros de ces exportations est acheminé vers l'Europe et les États-Unis. Les États-Unis offrent une garantie de crédit de 31 millions de dollars pour les légumineuses à graines, et la concurrence sur ce marché vient d'eux principalement.

**Contraintes**

- L'irrégularité de la production réduit largement l'aptitude du secteur canadien à alimenter régulièrement un aussi vaste marché que celui du Mexique. Ce problème se complique en raison de la demande fluctuante du pays.

- En général, les acheteurs mexicains ne sont pas bien renseignés sur la diversité et la qualité des légumineuses à graines du Canada.

**Activités possibles**

- Organiser une mission du secteur des légumineuses à graines du Canada au Mexique pour promouvoir la diversité et l'utilisation des légumineuses à graines canadiennes et rencontrer des fonctionnaires de CONASUPO.

- Les fournisseurs canadiens pourraient produire des légumineuses à graines à contrat pour CONASUPO.

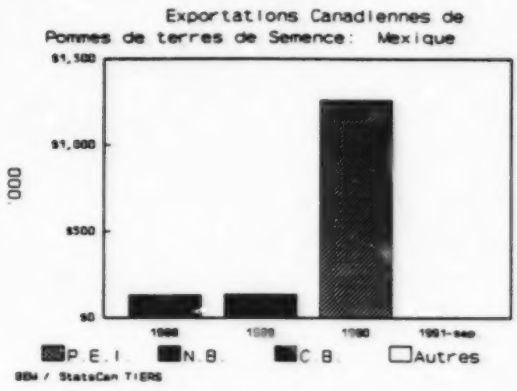
## 3.29 POMMES DE TERRE DE SEMENCE

**Croissance et taille du marché**

Les importations de pommes de terre de semence par le Mexique ne se sont chiffrées en moyenne qu'à environ 1,4 million de dollars, dont un faible pourcentage provenait du Canada. Le Mexique compte environ 75 000 hectares plantés en pommes de terre, de la variété Alpha principalement. Avec une plus forte part du marché, les exportations du Canada pourraient atteindre entre 3 et 4 millions de dollars ces prochaines années. En comparaison, des pays comme Trinidad et Cuba importent bien plus de 3 millions de dollars de pommes de terre de semence du Canada.

Le Mexique importera une plus grande quantité de semences pour augmenter sa production de pommes de terre à frites. En 1989, le Nouveau-Brunswick lui a vendu pour 134 626 $ de pommes de terre. En 1990, les exportations se sont multipliées par un facteur de neuf pour atteindre 1,26 million de dollars, le principal pourvoyeur étant l'Île-du-Prince-Édouard au cours des mois d'automne et d'hiver. Jusqu'ici, tous les achats faits au Canada ont été composés principalement de variétés des provinces de l'Atlantique,

qui étaient destinées à la transformation. Cependant, c'est la variété à chair jaune Alpha qui offre les plus grandes possibilités de vente.




**Possibilités pour le Canada**

Il existe une rareté de pommes de terre de semence au Mexique. L'expansion en cours du secteur de la transformation de la pomme de terre et le développement accéléré des chaînes de restauration rapide au Mexique ont créé une demande grandissante de pomme de terre de semence. Les producteurs mexicains locaux ainsi que les fournisseurs américains, canadiens et néerlandais tentent de répondre aux besoins à court terme du marché. Pour satisfaire à ce marché grandissant, les cultivateurs de pommes de terre de semence du Canada auront peut-être à produire de nouvelles variétés. Dans un récent rapport, Pommes de terre Canada indique que la variété Alpha jouit de la préférence au Mexique pour des raisons de facilité de production et de transport.

**Analyse de la concurrence**

Les États-Unis sont le principal marché d'exportation du Canada (80 millions de dollars américains), bien qu'il ait exporté pour 37,4 millions de dollars de pommes de terre vers les pays d'Amérique latine en 1989. Cette année-là, les pays d'Amérique latine ont importé des pommes de terre du Canada (46,3 p. 100), des Pays-Bas (33 p. 100) et des États-Unis (10 p. 100). Cela laisse supposer qu'il est possible d'accaparer une part importante du marché d'importation de la pomme de terre au Mexique.

En 1990, des importations de variétés à chair jaune des Pays-Bas ont permis de combler, en majeure partie, le déficit de production de la pomme de terre de semence au Mexique. Dans le passé, la tradition et les préférences du consommateur pour la pomme de terre à chair jaune ont ensemble contribué à limiter les exportations du Canada vers le Mexique. Bien que la variété Alpha pourrait ne pas bien donner au Canada, la production pourrait être absorbée par le marché mexicain. Notre compétitivité sur ce marché est tributaire, pour une part, des réticences des producteurs canadiens à cultiver des variétés à faible rendement.

**Contraintes**

- Le Canada ne dispose pas de stocks de la variété préférée, Alpha.

**Activités possibles**

Pommes de terre Canada pourraient mettre en oeuvre une stratégie de commercialisation des produits agro-alimentaires dont la vocation serait :

- De mettre au point un plan de commercialisation plus polarisé vers le Mexique, engageant les variétés de pommes de terre de l'Atlantique qui se cultivent mieux au Canada. (À titre

d'exemple, on pourrait organiser une journée agricole en 1992 pour mieux faire connaître les variétés canadiennes).

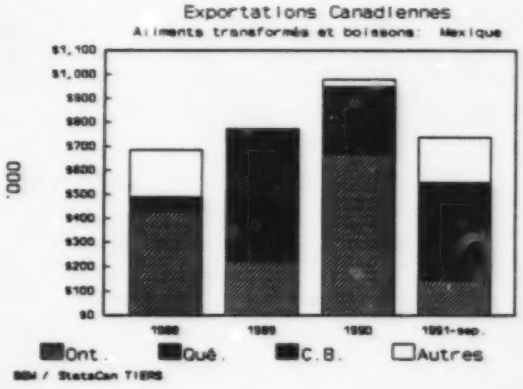
- D'assurer une formation à certains producteurs de pommes de terre, en particulier à ceux qui produisent pour Frito-Lay, la principale société chargée de la mise en marché des produits de la pomme de terre au Mexique.

- De stimuler la production pour le marché mexicain de pommes de terre Alpha ou d'autres variétés à chair jaune au Canada.

## 3.30 ALIMENTS TRANSFORMÉS ET BOISSONS

### Croissance et taille du marché

Les importations d'aliments transformés et de boissons par le Mexique progressent en raison de la réduction des droits tarifaires, d'une intensification de l'urbanisation, de la hausse du revenu disponible et enfin du bas âge de la population. Des magasins d'aliments de spécialité qui ne vendent que des produits importés (principalement des États-Unis) ont vu le jour dans les villes de Mexico et de Guadalajara.




### Possibilités pour le Canada

Il existe d'excellentes perspectives de débouchés pour les produits spécialisés de boulangerie (biscuits de fantaisie), pour les boissons alcoolisées et l'eau embouteillée. Certains fournisseurs canadiens, comme Dare Cookies of Canada, et certains exportateurs de saumon congelé profitent déjà de ces possibilités. Le porc en conserve, les fruits de mer, les fruits, les légumes congelés, le riz sauvage, le fromage cheddar et les produits Kosher sont parmi les autres produits prometteurs. De plus, la croissance du secteur de la restauration rapide au Mexique a accentué la demande de frites congelées. McCain Foods est maintenant activement engagé sur ce marché.

Les hôtels et les restaurants mexicains forment également un marché grandissant pour divers produits de luxe en raison d'une augmentation du revenu disponible et de la poussée du tourisme. Un commerçant canadien fournit des produits de l'oie à des restaurants haut de gamme de Mexico. Un autre fournisseur a introduit de l'eau aromatisée embouteillée au Mexique. Le Canada y vend également du whisky de seigle.

Une étude de marché sur les aliments transformés publiée récemment par l'Ambassade du canada à Mexico donne des détails additionnels sur les possibilités de marché dans ce secteur.

**Analyse de la concurrence**

Le secteur de la transformation est dominé par des sociétés transnationales américaines, et dans une moindre mesure, européennes, comme Nestlé, Campbell Soup et General Mills. Plutôt que d'importer, ces sociétés achètent des produits bruts mexicains, les valorisent par les technologies étrangères de transformation, de conditionnement et de commercialisation et les revendent aux consommateurs mexicains.La source et le degré de la concurrence sur le marché des aliments en conserve est fonction du produitexporté. Cependant, on peut supposer qu'une forte concurrence viendra des États-Unis à laquelle s'ajoutera celle de l'Europe, de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. Il faudrait promouvoir des niches de marché pour les produits pour lesquels le Canada dispose d'avantages comparatifs.

**Contraintes**

- La capacité du Canada à fournir les produits désirés.

- Le préjugé des fournisseurs canadiens à l'effet que les mexicains ne peuvent pas se permettre leurs produits.

**Activités possibles**

- Des foires alimentaires en solo par le secteur canadien pour promouvoir plus dynamiquement les produits alimentaires canadiens compétitifs et permettre la pénétration de fournisseurs sur le marché mexicain.

- L'établissement d'alliances d'affaire entre les fournisseurs canadiens et les importateurs-distributeurs mexicains de produits alimentaires.

- Apprivoiser les fournisseurs canadiens aptes à exporter aux possibilités de marché au Mexique.

## 4. PERSONNES-RESSOURCES

AGRICULTURE CANADA

- *Daniel Vézina*
  Assistant directeur (Amériques)
  Division du soutien à la commercialisation internationale
  1er étage ouest , immeuble C.D. Howe
  240, rue Sparks
  Ottawa (Ontario)
  K1A 0C5
  **Tél. :** (613) 993-6671
  **Télécopieur :** (613) 995-0949

AMBASSADE DU CANADA - MEXICO

- *Dennis Gibson*
  Conseiller (Agriculture)
  Ambassade du Canada
  Apartado Postal 105-05
  11580 Mexico DF (Mexico)
  **Cable :** Canadian Mexico City
  **Tél. :** (011-525) 254-3288
  **Télex :** (Code de destination 22) 177 1191
  (DMCNME)
  **Télécopieur :** (011-525) 545-1769

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU CANADA

- *Guill Rishchynski*
  Directeur adjoint
  Direction du commerce dans l'Amérique latine et les Antilles
  Ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur du Canada
  Immeuble Lester B. Pearson
  125, Promenade Sussex
  Ottawa (Ontario)
  K1A 0G2
  **Tél. :** (613) 996-5548
  **Télécopieur :** (613) 943-8806